

**PORADNIK**

# **DROPSHIPPING KROK PO KROKU**



**SKY-SHOP**.PL  
oprogramowanie sklepów internetowych

# Spis treści

- 3    **Wstęp**
- 4    **#1: Co to jest dropshipping?**
- 6    **#2: Dla kogo jest dropshipping?**
  - 1. Sklep oparty wyłącznie na dropshippingu
  - 2. Własny magazyn i dropshipping
- 10    **#3: Sprzedaż w dropshippingu**
  - 1. Jak wygląda realizacja zamówienia?
  - 2. Ile można zarobić na dropshippingu?
  - 3. Zwroty i reklamacje towarów
- 14    **#4: Jak zacząć prowadzić dropshipping?**
  - 1. Dropshipping krok po kroku
  - 2. O co pytać hurtownię przed rozpoczęciem współpracy?
  - 3. Integracja sklepu z hurtowniami
  - 4. Dropshipping bez firmy
  - 5. Działalność nierejestrowana
- 27    **#5: Jak rozliczać dropshipping?**
  - 1. Dropshipping a VAT
  - 2. Rozliczenie dropshippingu bez firmy
  - 3. Drukarka fiskalna w dropshippingu
- 32    **#6: Gdzie sprzedawać w dropshippingu?**
  - 1. Sklep internetowy
  - 2. Allegro
  - 3. Sklep na Facebooku
  - 4. Porównywarki cen i marketplace'y
- 38    **#7: Zalety i wady dropshippingu**
  - 1. Zalety dropshippingu
  - 2. Wady dropshippingu

# Wstęp

Dynamiczny rozwój rynku e-commerce sprawia, że sklepy internetowe potrzebują nieszablonowych rozwiązań, które sprostają wymaganiom stawianym zarówno przez konsumentów, jak i właścicieli sklepów internetowych. **Dropshipping jest modelem logistycznym, który z roku na rok zyskuje na popularności.** Niski koszt inwestycji oraz szereg możliwości usprawniających obsługę zamówień w e-sklepie sprawia, że chętnie wykorzystywany jest zarówno przez doświadczonych, jak i początkujących sprzedawców.

Możliwość przerwania odpowiedzialności za pakowanie i wysyłkę towarów na hurtownię, z którą współpracuje sklep to nie tylko szansa na zaoszczędzenie czasu i pieniędzy, ale także na stałe poszerzanie oferowanego asortymentu.

Wieloletnie doświadczenie zdobywane na rynku e-commerce przez ekspertów Sky-Shop.pl pozwala na **tworzenie autorskich rozwiązań, które idealnie wpisują się w aktualne trendy i znacznie usprawniają prowadzenie sprzedaży.** Jako lider w integracji z hurtowniami oraz jeden z najlepszych systemów do prowadzenia dropshippingu i sprzedaży na Allegro, przekazujemy Ci kompletny przewodnik po sprzedaży w modelu dropshippingowym.

Poradnik został stworzony tak, aby krok po kroku przeprowadzić Cię przez proces korzystania z dropshippingu. Dowiesz się czym jest dropshipping, jak go wykorzystać w Twojej firmie, na co zwrócić uwagę podczas nawiązywania współpracy z hurtownią, a także, jak rozliczać swoje zyski. Rozwiejemy mity na temat sprzedaży bez magazynu, odkryjemy przed Tobą zalety i wady tego modelu logistycznego.

**Przekażemy Ci wiedzę i doświadczenie zdobywane przez lata.** Korzystając z ponad 50 hurtowni dropshippingowych, z którymi jest zintegrowany Sky-Shop.pl, masz szansę na dynamiczny rozwój swojego biznesu i wyprzedzenie konkurencji. Pamiętaj, że rozwijamy się właśnie dla Ciebie i Twojej firmy!

# #1: CO TO JEST DROPSHIPPING?

Dropshipping jest modelem logistycznym, w którym **pomija się magazynowanie towarów u właściciela sklepu internetowego**. Oferuje bezpośrednią wysyłkę towaru z magazynu hurtowni do klienta indywidualnego, dzięki czemu nie ma konieczności wynajmu obszernych powierzchni magazynowych i inwestowania w produkty, które mogą nie sprzedawać się tak dobrze, jak zakładaliśmy. Jednak to **właściciel sklepu odpowiada za dopełnienie wszelkich formalności, bowiem towar kupowany jest właśnie od niego**, a hurtownia jedynie prowadzi wysyłkę w jego imieniu. W rezultacie klient związany jest umową jedynie ze sklepem internetowym, zaś właściciel sklepu internetowego odpowiada za jego obsługę i ustala warunki współpracy z wybraną hurtownią (jak ma to miejsce przy standardowej sprzedaży obejmującej magazynowanie produktów).



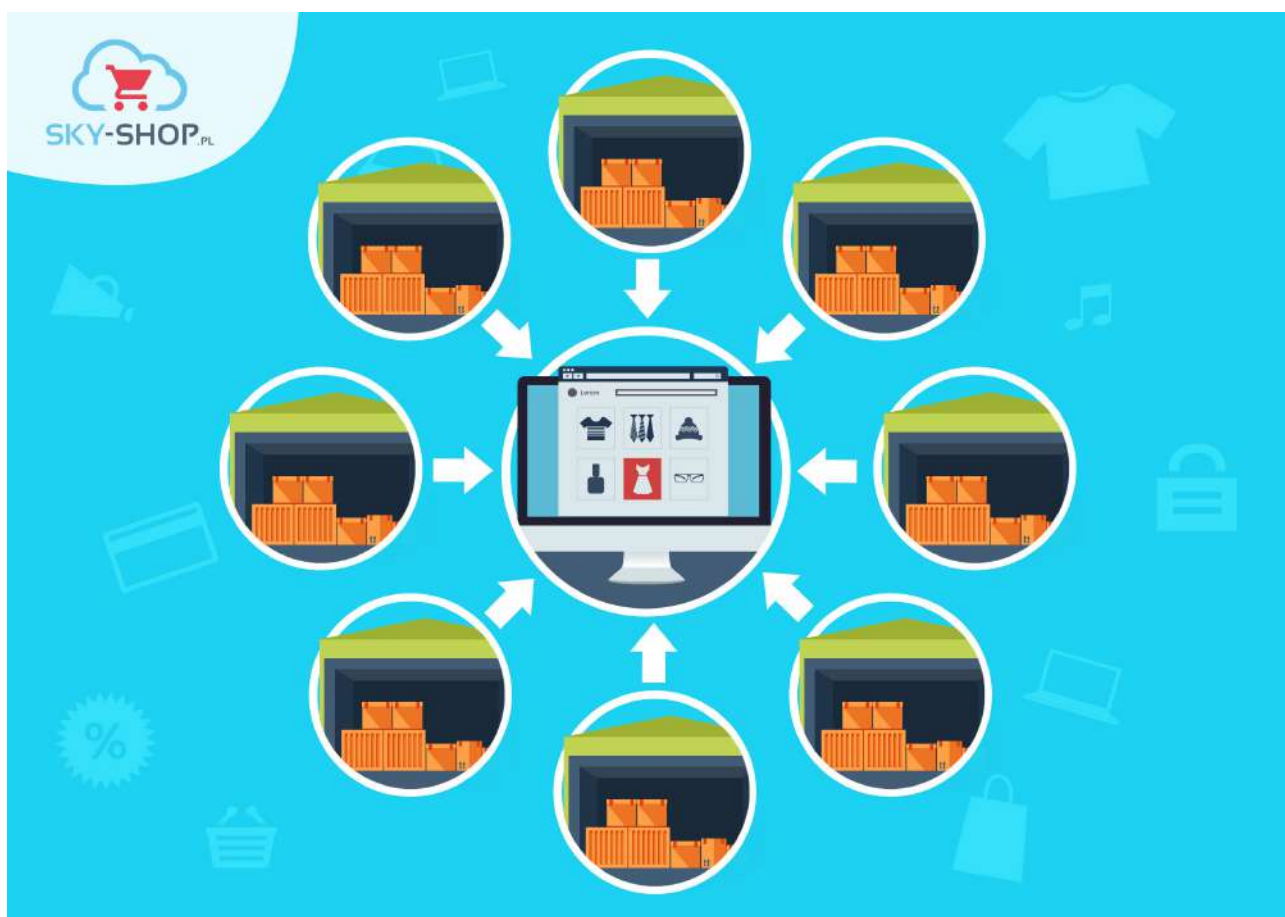


## #2: DLA KOGO JEST DROPSHIPPING?

Dropshipping otwiera szereg możliwości zarówno przed nowymi sklepami internetowymi, jak i istniejącymi od lat, które chcą poszerzyć swój asortyment. Możliwość pominięcia magazynu należącego do właściciela e-sklepu oraz brak konieczności zakupu towarów daje szansę na dynamiczny rozwój z niewielkim wkładem finansowym.

## 1. Sklep oparty wyłącznie na dropshippingu

Możliwość integracji z **wieloma hurtowniami**, jaką udostępnia oprogramowanie Sky-Shop.pl, pozwala korzystać wyłącznie z dropshippingu - nawet przy prowadzeniu dużych sklepów internetowych o szerokim asortymencie. Ponad 50 hurtowni oferujących wysyłkę bezpośrednio do klienta umożliwi działanie w wielu branżach. Co więcej, pozyskiwanie produktów od dużej ilości dostawców **pozwole Ci wyprzedzić konkurencję w zakresie dostępności poszukiwanych przez klientów towarów**. Szeroki asortyment jest niezwykle ważny z punktu widzenia podejmowania decyzji zakupowych przez klientów. Zdecydowana większość z nich stawia na sklepy internetowe, w których będzie mogła uzyskać cały potrzebny zestaw.



## 2. Własny magazyn i dropshipping

Dzięki temu, że dropshipping stanowi gwarancję elastyczności, mogą na nim skorzystać właściciele sklepów istniejących od lat. Każdy biznes wymaga rozwoju, który wiąże się z inwestycją. Dropshipping będzie stanowił narzędzie, dzięki któremu **zmaksymalizujesz zyski przy minimalizacji kosztów** wprowadzenia nowych produktów. Możesz wykorzystać go trojako:

- **Dostarczając produkty dodatkowe.** Zaoferowanie wszystkich akcesoriów do produktów bazowych jest niemal niemożliwe. Ich sprzedaż wymagałaby posiadania ogromnej hali magazynowej, którą mogą pochwalić się wyłącznie największy sprzedawcy. Dzięki dropshippingowi Twoi klienci będą mogli skompletować interesujące ich zestawy, a Ty zyskasz na metodzie cross - selling polegającej na sprzedaży produktów komplementarnych.



*Telefon zostanie wysłany z Twojego magazynu, a akcesoria np. słuchawki wprost z hurtowni.*



- **Handlując towarem o niskim popycie.** W Twojej branży istnieje szereg niszowych produktów lub takich, których sprzedaż przypada na określone części roku? Korzystając z dropshippingu jesteś krok przed konkurencją, bowiem Twoi klienci mają szansę dokonania zakupów rozmaitych dodatków do sprzętu w niestandardowej konfiguracji, których nie oferują inne sklepy z powodu niskiego popytu. Niejednokrotnie to posiadanie produktu niedostępnego w innych miejscach będzie decydowało o tym, gdzie zostaną dokonane zakupy. W końcu wygodniej skompletować cały zestaw w jednym sklepie.
- **Badając rynek przed wprowadzeniem nowego towaru.** Dla wielu sklepów wprowadzających nowy produkt do asortymentu, zagadką stanowi jego popularność wśród kupujących. Niejednokrotnie próby przewidywania ilości sprzedanych sztuk nijak mają się do rzeczywistości. W rezultacie zamówiony towar może rozejść się w przeciągu kilku dni lub, co gorzej, zalegać na magazynie przez wiele miesięcy. **Dropshipping pozwala zobaczyć jak rozkłada się sprzedaż wybranego produktu bez inwestowania w jego zakup.** Kilkumiesięczna sprzedaż umożliwia przewidywanie dalszego zainteresowania i zamówienie odpowiedniej ilości sztuk do własnego magazynu bądź rezygnację z jego sprzedaży w przypadku niedostatecznego zainteresowania ze strony klientów.



# **#3: SPRZEDAŻ W DROPSHIPPINGU**

## 1. Jak wygląda realizacja zamówienia?

**Dropshipping działa w niezwykle prosty sposób.** Zamówienie złożone przez klienta w sklepie internetowym trafia do panelu administracyjnego sklepu, **z którego należy je przelać do hurtowni. Zamówienia nie są przesyłane do hurtowni automatycznie.** Współpracująca z e-sklepem hurtownia wysyła w jego imieniu paczkę do klienta. W rezultacie **relacje handlowe zachodzą wyłącznie między sklepem internetowym i klientem oraz sklepem internetowym i hurtownią.** Wszystkie roszczenia dotyczące nabytego towaru są więc kierowane do właściwego sklepu internetowego.

### Co jeśli klient kupi towar z dwóch różnych hurtowni?

Może zdarzyć się, że Twój klient (np. podczas zakupu przez aukcje Allegro), zakupi kilka rzeczy pochodzących z różnych hurtowni lub magazynów. Zazwyczaj stosuje się wtedy zsumowany koszt dostawy (np. 10 zł pierwszą przesyłkę + 15 zł za drugi z wybranych towarów). W przypadku gdyby ta forma nie była zadowalająca, możesz wybrać cenę takiej wysyłki – najtańszą bądź najdroższą spośród dostępnych dla kupionych produktów opcji, która zostanie przedstawiona osobie kupującej. Oprogramowanie Sky-Shop.pl pozwala zarówno na zliczanie, jak i dzielenia kosztów wysyłki.

## 2. Ile można zarobić na dropshippingu?

Zarobki, jakie uzyskasz są w pełni zależne od Ciebie. Wraz z upływem czasu masz szansę zarabiać coraz więcej. Będzie to związane z wypracowaniem większych rabatów w hurtowniach i możliwością zaoferowania konkurencyjnych cen swoim klientom.

Dobrą praktyką na początku prowadzenia sklepu w modelu dropshippingu jest skupienie na reklamie produktów i narzucanie stosunkowo niskiej marży.

Tylko takie działania dadzą szansę na nawiązanie równej walki z konkurentami działającymi na rynku od dawna. Niska marża przyciągnie konsumenta ceną, co zaowocuje większą ilością zamówień. Te z kolei będą kartą przetargową w negocjowaniu cen w hurtowni, z której korzystasz.

Odpowiednio opracowana polityka cenowa umożliwi Ci zapewnienie dużej ilości zamówień dla hurtowni, dzięki czemu stajesz się wartościowym kontrahentem. Dopiero wtedy będziesz mógł liczyć na korzystanie z niższych cen niż te otrzymane na początku współpracy.



*Dobłą praktyką na początku prowadzenia sklepu w modelu dropshippingu jest narzucanie stosunkowo niskiej marży, w celu zwiększenia ilości zamówień.*

Warto pamiętać, że ceny, jakie oferujesz muszą być dopasowane do aktualnej sytuacji na rynku. Obserwacja poczynań konkurencji związanych z promocjami, a także sezonowych skoków sprzedaży będzie niezbędna. Co więcej, niektóre hurtownie określają minimalną cenę każdego towaru, poniżej której nie będziesz mógł go sprzedawać.

### 3. Zwroty i reklamacje towarów

Pamiętaj, że osoba kupująca towar jest Twoim klientem, a Ty klientem hurtowni. Ewentualny zwrot będzie więc Twoim problemem. W przypadku niektórych hurtowni istnieje możliwość zwracania towaru do jej magazynu i jego wysyłki kolejnemu Twojemu klientowi, który zdecydował się na jego zakup. Niestety, **pieniądze za towar trafiający z powrotem do magazynu, nie zostaną Ci zwrócone.**

Rozważając branżę, w której chcesz prowadzić dropshipping, weź pod uwagę gabaryty produktów, które mogą do Ciebie wrócić. Jeśli nie masz żadnego wolnego miejsca, lepiej unikać towarów wielkogabarytowych.

Zdecydowana większość hurtowni przyjmuje reklamacje poszczególnych towarów na ustalonych zasadach reklamacyjnych.

# #4: JAK ZACZAĆ PROWADZIĆ DROPSHIPPING?

# 1. Dropshipping krok po kroku

Pierwszym krokiem do rozpoczęcia prowadzenia sklepu internetowego w jakimkolwiek modelu logistycznym jest określenie asortymentu, który chcesz sprzedawać. W przypadku dropshippingu możliwości zdają się być nieograniczone. Jednak podczas wyboru branży, w której zaczniesz działać powinieneś zwrócić uwagę na kwestie:

- gabarytu sprzedawanych produktów,
- ilości potencjalnych zwrotów towaru od klienta.

Dlaczego mają one tak duże znaczenie skoro wysyłką towarów zajmuje się hurtownia? Choć nie interesuje Cię samo dostarczenie produktu do kupującego, musisz liczyć się z tym, że magazynowaniem wszystkich zwrotów będziesz musiał zająć się samodzielnie. Niektóre z hurtowni zgadzają się na zwracanie towarów wprost do ich magazynu, jednak nie jest to regułą. Przygotowując się na prowadzenie dropshippingu z pewnością nie zapewniłeś sobie obszernych powierzchni magazynowych, toteż duże ilości zwrotów niewielkich produktów lub sporadycznie zwracane, ale duże towary staną się niezwykle uciążliwe.

Dropshipping basenów ogrodowych może być opłacalnym interesem, jednak będzie związany z przygotowaniem miejsca na kilka sztuk, które mogą do Ciebie wrócić. Sytuacja będzie wyglądała podobnie w przypadku dropshippingu ubrań, które są jednym z najczęściej zwracanych towarów. **Idealny asortyment do dropshippingu to niewielkie produkty, które są rzadko zwracane do sklepu** np. zegarki.

Przygotuj się do prowadzenia dropshippingu krok po kroku. Znajomość procesu sprzedaży od podszewki, pozwoli Ci zaplanować czas potrzebny do uruchomienia sklepu internetowego i generowania zysków z dropshippingu.

- **Wybór asortymentu, który chcesz sprzedawać**

Wybierając asortyment do sklepu internetowego warto kierować się nie tylko rozmiarem produktów i przewidywaną częstotliwością zwrotów, ale także aktualnymi trendami na rynku e-commerce. Śledź pojawiające się nowości i staraj się handlować towarami, na które aktualnie jest popyt. Co więcej, jedną z lepszych praktyk jest wiązanie kilku kategorii produktów ze sobą. Umożliwienie zakupu poszczególnych produktów wraz z akcesoriami do nich, zwiększy Twoją sprzedaż i zatrzyma konsumentów właśnie w Twoim sklepie. Dropshipping jest szansą na posiadanie bardzo szerokiego asortymentu i udostępnianie produktów, których klient nie znajdzie w żadnym innym miejscu.

- **Założenie sklepu internetowego**

By zacząć zarabiać na dropshippingu musisz posiadać sklep internetowy. Najlepszym rozwiązaniem będzie skorzystanie z oprogramowania w modelu abonamentowym, które jest w pełni dostosowane do prowadzenia dropshippingu. Automatyczna integracja oferowana przez Sky-Shop.pl, pełna opieka zespołu specjalistów i niskie koszty korzystania z funkcjonalnego oprogramowania pozwolą Ci się skupić na rozwijaniu sprzedaży, a nie kwestiach technicznych, co stanowi bolączkę osób wybierających droższe oprogramowanie dedykowane.

- **Uzgodnienie warunków współpracy z hurtownią**

Każda hurtownia posiada swoją własną politykę sprzedaży. Dodatkowo, cena, jaka zostanie Tobie przedstawiona jest ofertą indywidualną. Pamiętaj, że jako młoda firma nie możesz liczyć na najwyższe rabaty przeznaczone dla sklepów internetowych zapewniających największą ilość zamówień. By korzystać z najniższych cen, skup się na pozyskiwaniu jak największej ilości klientów dzięki narzucaniu niskiej marży.



- **Wybór gotowej integracji z hurtownią dropshipping lub przeprowadzenie nowej**

Sky-Shop.pl oferuje integracje z **ponad 50 hurtowniami dropshippingowymi**, do których masz dostęp. Co daje połączenie e-sklepu z hurtownią? Przede wszystkim umożliwia natychmiastową sprzedaż całego asortymentu, bowiem wszystkie opisy, zdjęcia i tytuły są importowane. Dzięki wysokiej automatyzacji **nie musisz wprowadzać towarów ręcznie do sklepu, co oszczędza ogromną ilość czasu i pieniędzy**, a także przyspiesza wejście na rynek e-commerce. Integracja z hurtownią umożliwia także **regularne aktualizowanie cen oraz stanów magazynowych**, usprawniające zarządzanie sklepem.

W przypadku gdy chcesz współpracować z hurtownią, której nie ma na liście, możemy wykonać dla Ciebie nową integrację z wybranym podmiotem. Warunkiem jest dostarczenie pliku z danymi produktów przygotowanego przez hurtownię.

- **Promocja sklepu**

Najważniejszym zadaniem osoby prowadzącej sprzedaż w internecie jest promowanie produktu. Dzięki skutecznej promocji e-sklepu dotrzesz do szerokiego grona odbiorców, co przełoży się na zwiększenie sprzedaży i poprawę rozpoznawalności marki. Każdorazowo powinieneś wykorzystywać wiele kanałów komunikacji, uwzględniając media społecznościowe m.in. Facebooka.

- **Sprzedaż produktów**

Sprzedaż produktów w dropshippingu nieco różni się od klasycznej wysyłki prowadzonej z uwzględnieniem własnego magazynu.

1. Klient składa zamówienie i opłaca je w sklepie internetowym.
2. Sklep internetowy przesyła je do hurtowni.
3. Hurtownia wysyła towar do kupującego.
4. Sklep internetowy wysyła paragon lub fakturę na maila klienta.
5. Sklep internetowy rozlicza się z hurtownią przed lub po wysyłce zamówienia.
6. Zwroty przyjmowane są przez sklep internetowy, a reklamacje przez hurtownię.

Model rozliczeń jest znacznym **udogodnieniem dla osób, które nie chcą inwestować kapitału w zakup produktu do sklepu. Dropshipping umożliwia uiszczanie opłat jedynie za towary, które zostały sprzedane.** W rezultacie nie ma ryzyka, że oferowany asortyment będzie zalegał w magazynie jeśli klienci nie będą nim zainteresowani.

- **Rozliczenie z Urzędem Skarbowym**

Twój dochód, z którego przyjdzie Ci się rozliczyć w Urzędzie Skarbowym stanowi narzucona na poszczególne produkty marża. W przypadku gdy w hurtowni płacisz za produkt 400 zł, a klient kupuje go w Twoim sklepie internetowym za 480 zł, **podstawę opodatkowania stanowi 80 zł**, a nie jakby się mogło wydawać 480 zł.

## 2. O co pytać hurtownię przed rozpoczęciem współpracy?

Dropshipping jest najłatwiejszym i najtańszym sposobem na rozpoczęcie prowadzenia sklepu internetowego. Wygoda i niskie koszty rozpoczęcia działalności sprawiają, że dropshipping zyskuje na popularności. Jeśli zastanawiasz się jak zacząć współpracę z hurtownią dropshipping to sprawdź, o co pytać w hurtowni przed rozpoczęciem współpracy!

### 1. Czy możliwe jest uzyskanie rabatu w hurtowni?

Wiele hurtowni jest skłonnych do przygotowania specjalnych rabatów dla swoich kontrahentów. Już na początku warto dopytać, czy istnieje możliwość uzyskania niższej ceny w przypadku wygenerowania dużego obrotu.

### 2. Warunki zwrotów i reklamacji w hurtowni dropshipping

Zanim zaczniesz korzystać z usługi dropshippingu, ustal z hurtownią warunki zwrotów i reklamacji, żeby móc przekazywać klientom rzetelne informacje.

- **Zwroty do hurtowni w dropshippingu – nie są możliwe.**

Niektóre hurtownie stosują ułatwienia dla sprzedających. Istnieje wtedy możliwość zwrotu towaru do hurtowni i wystanie go do kolejnej osoby, która zakupi go w Twoim sklepie. W takim modelu **gotówka nie zostaje zwrócona na Twoje konto**. Jeśli hurtownia nie prowadzi takiego działania, konieczne jest magazynowanie produktów pochodzących ze zwrotów u siebie. Z tego względu warto mieć choćby niewielką przestrzeń, na której można przechowywać towar w razie jego zwrotu, zwłaszcza jeśli prowadzisz sprzedaż produktów wielkogabarytowych.

- **Reklamacje** – zdecydowana większość hurtowni przyjmuje reklamacje towarów, jednakże szczegóły należy ustalać indywidualnie z każdą z nich.

### 3. Czy mogę otrzymać kredyt kupiecki?

**Kredyt kupiecki pozwala na odroczenie płatności za towary**, które zostały wysłane do Twojego klienta. Zobowiązanie wobec hurtowni umożliwia utrzymanie stałości wysyłki poszczególnych produktów bez konieczności posiadania dużego wkładu własnego. Stanowi niezwykle korzystne rozwiązanie ze względu na fakt, że **udzielany jest przez hurtownię bezpłatnie, bez odsetek i kosztów obsługi**.

Wiele hurtowni stosuje wydłużone terminy płatności w celu nawiązania dobrych relacji z kontrahentem i zatrzymania go u siebie. Nie jest to jednak rozwiązanie przeznaczone dla wszystkich. Każdy z podmiotów ma własną politykę udzielania kredytów kupieckich, która niejednokrotnie dobierana jest indywidualnie – zgodnie ze zdolnością kredytową i wiarygodnością poszczególnych sklepów internetowych. Do czynników mających największy wpływ na jego przyznanie należą:

- dotychczasowe, terminowe regulowanie rachunków,
- długość współpracy,
- wielkość obrotu w hurtowni.

Zabezpieczenie kredytu zależne jest od ustaleń pomiędzy sklepem internetowym i hurtownią. Pojawiające się rozwiązania to m.in.: jego ubezpieczenie oraz **skonto, polegające na obniżeniu ceny za towary, które zostały opłacone w szybkim tempie.**

#### **4. Z usług jakich kurierów będę korzystał?**

Hurtownie oferujące dropshipping często korzystają z własnych kurierów bądź firm, z którymi współpracują. Początkowe ustalenia powinny zawierać zasady wysyłki do kupujących. Upewnij się w kwestiach:

- kosztów wysyłki kurierskiej do klientów,
- firm, z których usług korzysta hurtownia,
- możliwości wysyłki innym, wybranym przez siebie kurierem.

#### **5. Czy możliwe jest przyśpieszenie wysyłki towaru do klienta?**

Przyśpieszenie wysyłki towaru do klienta jest udogodnieniem, z którego przyjdzie Ci często korzystać. Niektóre podmioty są skłonne wydać wybrane produkty jeszcze przed zaksięgowaniem wpłaty na koncie. **Odbywa się to na podstawie przesłanego potwierdzenia przelewu.**

#### **6. Czy istnieje możliwość wysyłki za granicę i pobraniowej w dropshippingu?**

Prowadzenie wysyłek zagranicznych i pobraniowych stanowi jedną z części polityki danej hurtowni. Jest kwestią indywidualną, zależną od dostępnych dla personelu możliwości. Przed rozpoczęciem współpracy należy określić warunki różnorodnych wysyłek (zwłaszcza koszt, czas i przebieg dostawy), tak by móc zaoferować swoim klientom jak najszerszy wachlarz możliwości i rzetelne informacje dotyczące przewidywanego kosztu oraz czasu dostawy.

## 7. Jaki cennik mnie obowiązuje i jakie dodatkowe rabaty mogę uzyskać?

Warto zwrócić uwagę na fakt, że ceny produktów dla poszczególnych sklepów internetowych mogą się różnić. W rezultacie warto przedstawiać siebie jako wartościowego kontrahenta, który zapewni zwiększoną ilość zleceń przez długi czas. **Generując duże obroty możesz liczyć nie tylko na obniżkę ceny poszczególnych produktów, ale także niższe koszty przesyłek, dłuższy czas odroczenia płatności lub inne udogodnienia.**

## 3. Integracja sklepu z hurtowniami

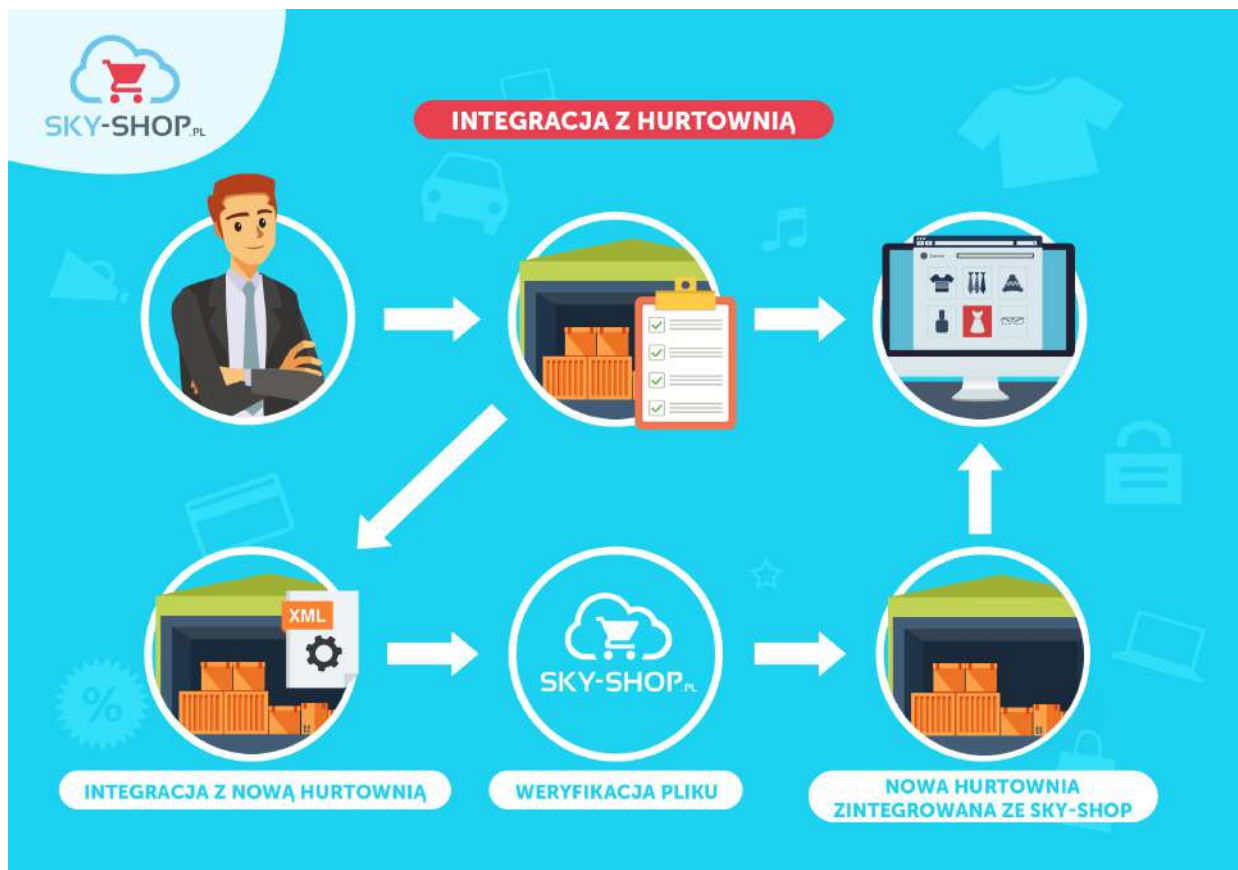
[Integracje, z których korzystają klienci Sky-Shop.pl](#) dają możliwość automatycznego pobierania produktów według kategorii. Dzięki mechanizmowi zaoszczędzisz czas i pieniądze przeznaczone na ręczne uzupełnianie poszczególnych pól. Teraz system zrobi to za Ciebie i **po kilku chwilach w Twoim sklepie pojawią się gotowe do sprzedaży towary**. Dla każdego z nich zostanie pobrane zdjęcie, opis oraz parametry techniczne, które pojawiają się w ofercie współpracującego z Tobą podmiotu. Co więcej, masz możliwość ich zmiany na autorskie w każdym dogodnym dla Ciebie momencie.

Integracja z hurtownią to także **automatyczna aktualizacja stanów magazynowych nawet do 8 razy na dobę**. Stały dostęp do informacji o ilości towarów w hurtowni jest gwarancją oferowania towarów, które klient może nabyć od ręki, bez konieczności oczekiwania. Aktualizacje obejmują także modyfikacje wprowadzane w zdjęciach i opisach produktów, dzięki czemu w Twoim sklepie znajdą się wyłącznie aktualne dane.

Przebieg integracji z hurtownią dropshippingową:

1. Zapoznaj się z listą hurtowni dropshippingowych w zakładce „Integracje” na stronie Sky-Shop.pl
2. Wybierz podmiot, z którym chcesz współpracować.
3. Skontaktuj się z hurtownią w celu ustalenia warunków współpracy oraz uzyskania danych niezbędnych do integracji.
4. Wybierz odpowiadający Twoim potrzebom moduł integracji z hurtowniami i opłać go.
5. Wprowadź uzyskane dane.
6. Aktywuj hurtownię w panelu administracyjnym sklepu.

\*Jeśli na liście hurtowni nie znajdziesz podmiotu, z którym chcesz współpracować, możemy wykonać dla Ciebie nową integrację. W tym celu należy skontaktować się z hurtownią i pobrać plik XML zawierający wszystkie niezbędne dane. Zajmiemy się jego weryfikacją, a jeśli dostarczone dane będą kompletne, zintegrujemy platformę z wybraną przez Ciebie hurtownią.



Przebieg integracji z hurtownią dropshippingową

## 4. Dropshipping bez firmy

Dotychczas jednym z największych problemów sprzedawania w internecie była konieczność założenia firmy, co wiązało się z ponoszeniem znacznych kosztów już na starcie. W rezultacie wiele osób chcących założyć sklep internetowy, rezygnowało ze spełniania marzeń w obawie o ewentualne problemy finansowe związane z koniecznością opłacania składek ZUS zanim firma zacznie przynosić zyski. Dziś **możesz prowadzić dropshipping bez działalności gospodarczej!** Konstytucja Biznesu wprowadziła **działalność nierejestrowaną**, która m.in. pozwala sprzedawać w internecie bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Jak to działa?

- szybko i sprawnie zakładasz **gotowy do użytku sklep na platformie Sky-Shop.pl**,
- uzgadniasz warunki współpracy z jedną z **hurtowni dropshippingowych**,
- **sprzedajesz, zarabiasz i nie płacisz żadnych składek ZUS.**

## 5. Działalność nierejestrowana

Czym jest działalność nierejestrowana?

Dotychczas wcielenie pomysłu na biznes w życie wiązało się z początkowym generowaniem licznych strat. Niewielkie zarobki notowane na starcie szybko topniały w chwili wykonania obowiązkowej, nawet obniżonej opłaty, dla ZUS. Konstytucja Biznesu otworzyła furtkę dla osób marzących o byciu własnym szefem, które do tej pory bały się ryzyka finansowego. **Wprowadzenie działalności nierejestrowanej, zwanej też nierejestrową oraz nieewidencjonowaną, pozwala nie tylko zmniejszyć koszty, ale i uniknąć zmatwanej biurokracji.**

Działalnością nierejestrowaną nazywamy sprzedaż bądź wykonywanie usług, które na dzień nie wymagająby uzyskania koncesji bądź licencji (nie obowiązuje więc np. przy sprzedaży alkoholu). Forma ta nie jest działalnością gospodarczą, toteż **nie wymaga rejestracji firmy**. Innowacją stanowi fakt, że całkowicie legalnie masz szansę prowadzić firmę bez opłat. Od teraz możesz założyć sklep internetowy bez działalności gospodarczej!

Z warunków specjalnych możesz skorzystać tylko wtedy, gdy Twój przychód (po odliczeniu kosztów jego uzyskania) nie przekroczy 50% minimalnego wynagrodzenia brutto. W 2018 możesz więc zarobić 1050 zł brutto w każdym z miesięcy roku.

Jakie warunki musisz spełnić by móc skorzystać z ulgi?

Niestety, **możliwość prowadzenia działalności nieewidencjonowanej wiąże się z kilkoma obostrzeniami**. Na szczęście, nie są to zbyt wysokie wymagania i spełnia je zdecydowana większość osób, które planują otworzyć swój pierwszy sklep internetowy. By skorzystać z ulg wystarczy, że:

- W ciągu ostatnich **5 lat nie prowadziłeś zarejestrowanej działalności gospodarczej ani spółki cywilnej** (w warunek ten nie są wliczane spółki z o.o., akcyjne i jawne).
- Chcesz wykonywać usługi **nieobjęte koniecznością uzyskania licencji, koncesji, pozwoleń** np. możesz prowadzić sklep internetowy.
- Ową działalność **prowadzisz samodzielnie** i nie masz żadnych wspólników.
- W ciągu każdego z miesięcy **nie przekraczasz przychodu na poziomie 1050 zł brutto (w 2018 roku)**.

Działalność nieewidencjonowana i Twój pierwszy sklep internetowy

Wprowadzenie działalności nierejestrowanej (nieewidencjonowanej) stanowi trampolinę dla nowych sklepów internetowych. Dobrą wiadomością jest fakt, że **przychód uzyskany z tytułu wykonywanej przez platformę sprzedaży, nie będzie sumował się z Twoją pensją**. Nie musisz się obawiać, że z powodu standardowych zarobków przekroczysz wyznaczony miesięczny limit pieniężny. Rozwiązanie umożliwia zarówno stopniowe przechodzenie z formy stałego zatrudnienia do własnej firmy, jak i prowadzenie sklepu z akcesoriami związanymi z Twoją pasją, jako zajęcie dodatkowe w wolnym czasie.



Jeśli chcesz szybko i sprawnie przejść od planów do czynów i sprawić by własny e-sklep stał się prawdą, warto skorzystać z funkcji oferowanych przez platformę sklepów internetowych Sky-Shop.pl np.:

- integracji z hurtowniami,
- **dropshippingu** (wysyłki prosto z hurtowni, bez konieczności posiadania własnego magazynu).

Szybko przejdziesz od tworzenia sklepu do sprzedaży produktów bez konieczności poświęcania czasu na ręczne dodawanie produktów bądź poszukiwanie obszernego magazynu. Dropshipping będzie więc najlepszym sposobem na szybkie uruchomienie e-sklepu.

Dokument sprzedaży przy działalności nierejestrowanej

Każdy z kupujących w Twoim sklepie internetowym klientów będzie chciał uzyskać potwierdzenie swojego zakupu, na podstawie którego będzie mógł (tak jak w każdym innym przypadku) dochodzić swoich praw, w tym odstąpienia od zawartej umowy w terminie 14 dni. Choć w zasadzie jesteś zwolniony z wystawiania faktury, będziesz musiał wydać dokument zawsze wtedy, gdy klient o niego poprosi w terminie 3 miesięcy od zawarcia umowy sprzedaży. Faktury warto wysyłać także bez wyraźnej prośby ze strony kupującego, bowiem korzystanie wpłynie to na wizerunek i wiarygodność sklepu internetowego. **Wydana zostanie faktura imienna, do której dane zostaną pobrane przez panel administratora sklepu.** Rachunek w działalności nieewidencjonowanej będzie zawierał:

- numer faktury,
- datę wystawienia dokumentu,
- imię i nazwisko, adres sprzedającego,
- imię i nazwisko, adres kupującego,
- nazwę usługi bądź sprzedanego produktu,

- numer faktury,
- datę wystawienia dokumentu,
- imię i nazwisko, adres sprzedającego,
- imię i nazwisko, adres kupującego,
- nazwę usługi bądź sprzedanego produktu,
- cenę za jedną sztukę lub jednostkę towaru,
- ilość zakupionych sztuk,
- zsumowaną kwotę do zapłaty.

### Przekroczenie limitu przychodu dla działalności bez składek

Jeśli zdarzy się, że choć jeden z miesięcy wygeneruje większy przychód niż owe 1050 zł brutto, konieczne okaże się [założenie firmy, o którym przeczytasz na naszym blogu](#). Na złożenie wniosku w CEIDG masz 7 dni od dnia, w którym przychód przekroczył określany w danym roku limit.

Preferencyjne warunki mają stanowić zachętę dla nowych przedsiębiorców. **W związku z tym, jeśli przekroczysz 1050 zł, możesz skorzystać z ulgi na start. Dzięki niej nie zapłacisz pełnych składek ZUS. Okres, w którym zobowiązany jesteś jedynie do opłacania składki zdrowotnej w kwocie 319,94 zł wynosi 6 miesięcy.** W tym czasie nie tylko zorientujesz się, czy to z prowadzeniem sklepu internetowego chcesz wiązać przyszłość, ale i rozwinięsz projekt. W rzeczywistości pół roku pozwoli Ci na rozreklamowanie usług oraz przetestowanie najskuteczniejszych rozwiązań, z których będziesz korzystał. Jeszcze do niedawna czas ten generowałby koszty w postaci składek. Teraz możesz rozwijać się bez obaw o finanse.

Jeśli po pół roku próbnej działalności zechcesz kontynuować rozwój firmy, nie utracisz prawa do zmniejszonych składek ZUS! Osobom korzystającym z ulgi na start, przez dwa lata także przysługuje tzw. mały ZUS, który w 2018 roku wynosi 504,66 zł bez uwzględnienia dobrowolnej składki na ubezpieczenie chorobowe lub 520,10 zł po jej dotychczas.

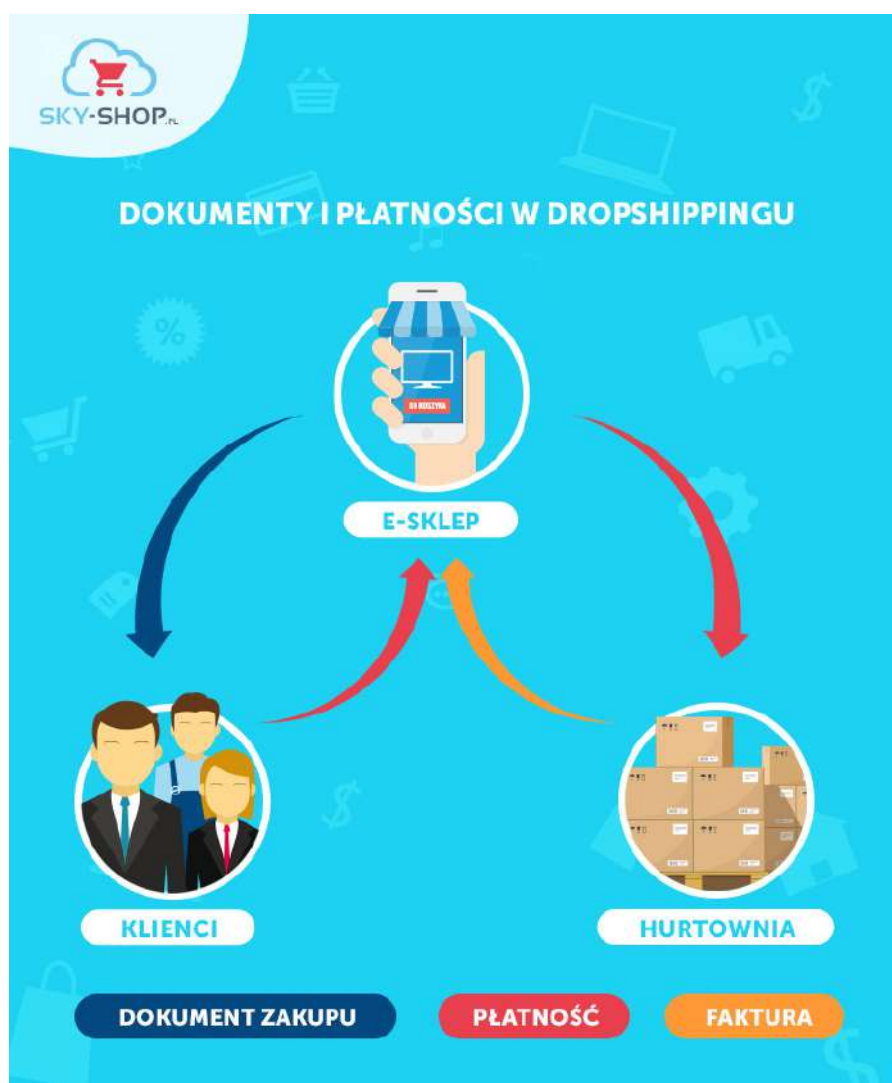
A hand is pointing at a laptop screen. The screen displays a bar chart and a line graph. A circular overlay with the text '24%' is visible on the right side of the screen. The background is a light blue gradient with a network diagram overlay consisting of nodes and connecting lines.

## #5: JAK ROZLICZAĆ DROPSHIPPING?

# 1. Dropshipping a VAT

Korzystając z integracji z hurtowniami dropshippingowymi w Sky-Shop.pl, sprzedajesz towary we własnym imieniu, a hurtownia wysyła je do klienta na Twoje zlecenie. Nie jesteś więc pośrednikiem, a sprzedawcą – tak jak miałoby to miejsce w przypadku wysyłania towarów z własnego magazynu. Bez znaczenia pozostaje fakt, że asortyment kupujesz w hurtowni dopiero wtedy, gdy klient złoży zamówienie w Twoim sklepie internetowym. W procesie zakupowym wyróżniamy następujące kroki:

- sklep internetowy kupuje towar w hurtowni,
- klient kupuje produkt w sklepie internetowym,
- umowa zostaje zawarta pomiędzy sklepem internetowym i hurtownią, a także pomiędzy kupującym i sklepem internetowym. **Hurtownia względem kupującego w e-sklepie nie ma innych obowiązków niż dostawa zamówionego towaru**, którą świadczy w imieniu e-sklepu.



W prowadzonym przez Ciebie **dropshippingu**, **faktura z hurtowni pełni niezwykle ważną rolę**, bowiem będzie podstawą dla wpisania zakupionych towarów w koszty uzyskania przychodu.

Opodatkowanie w dropshippingu przebiega tak jak w przypadku innej sprzedaży w sklepie internetowym. Każdorazowo musisz wziąć pod uwagę poniesione koszty i uzyskiwany dochód. W rezultacie interesuje Cię comiesięczne **zsumowanie faktur kupna od hurtowni uwzględniających cenę netto + VAT oraz zsumowanie faktur sprzedaży dla klientów obejmujących cenę netto towaru + VAT dla nich określony**.

Jeśli jesteś płatnikiem VAT, Twoje rozliczenie będzie przebiegało w następujący sposób:

- sumujesz wartość netto wszystkich faktur kupna, które wystawiła dla Ciebie hurtownia,
- sumujesz wartość VAT wyróżnioną na fakturach z hurtowni,
- sumujesz wartość netto wszystkich faktur sprzedaży, które wystawiłeś dla klientów Twojego sklepu,
- sumujesz wartość VAT widniejącą na fakturach dla klientów.
- **VAT, który wpłacasz do Urzędu Skarbowego to: VAT z faktur dla klientów – VAT z faktur, które wystawiła dla Ciebie hurtownia.**

Przeanalizujemy płacenie VAT w dropshippingu na przykładzie:

Sprzedajesz produkty objęte VATem w wysokości 23%. Suma wydatków na zakupy w hurtowni wyniosła 3690 zł brutto, w tym:

- 3000 zł netto,
- 690 zł VAT – jest to VAT naliczony, który opłacasz podczas kupowania produktów.

Swoim klientom sprzedajesz produkty za 6150 zł brutto, w tym:

- 5000 zł netto,
- 1150 zł VAT – jest to VAT należny, który obowiązuje podczas sprzedaży produktów klientom.

**Kwota, którą należy odprowadzić do Urzędu Skarbowego jest różnicą pomiędzy VATem należnym i naliczonym, a więc:  $1150 \text{ zł} - 690 \text{ zł} = 460 \text{ zł}$ .**

W tym miesiącu jesteś zobowiązany do opłaty w wysokości 460 zł.

Podczas rozliczania dropshippingu nie można zapominać o tym, że **przychód powstaje w momencie wplynięcia pieniędzy na konto sklepu internetowego lub w momencie wystawienia faktury** za wybrany towar – w zależności od tego, która z czynności nastąpiła wcześniej. Nieprawidłowe zakwalifikowanie poszczególnych sprzedaży będzie prowadziło do nieprawidłowości w comiesięcznej dokumentacji.

Dropshipping a ryczałt

**Ryczałt w dropshippingu** może być dla wielu kuszącą propozycją, bowiem pozwala na rozliczanie się wyłącznie na podstawie przychodów. Jednakże przepisy precyzujące jego zastosowanie pozostawiają wiele niejasności w przypadku zastosowania go do sprzedaży z pominięciem magazynu. Co więcej, jest to forma rekomendowana dla osób, których koszty prowadzenia działalności są niskie, a przychody wysokie, co nie do końca ma miejsce w przypadku prowadzenia sprzedaży. W końcu zakup każdego z towarów w hurtowni stanowi koszt, który musisz ponieść, by w późniejszym czasie uzyskać zysk.

Z uwagi na niejasne stanowisko organów podatkowych **odradzamy korzystanie z ryczałtu w dropshippingu bez wcześniejszego zasięgnięcia indywidualnej opinii eksperta.**

## 2. Rozliczenie dropshippingu bez firmy

O ile comiesięczny dochód nie przekracza 50% wartości płacy minimalnej na dany rok, dropshipping możemy prowadzić na mocy działalności nierejestrowanej. Choć ustawodawca nie określił dokładnego przebiegu rozliczenia, możemy korzystać ze wskazówek uzyskanych na bazie zakwalifikowania dochodu jako uzyskiwanego z tytułu innych źródeł jego uzyskania:

- Obowiązuje Cię ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych art. 20 ust. 1ba.
- Do rozliczenia służy druk PIT-36.
- Przychody powinny być określane memoriałowo.
- Nie masz obowiązku odprowadzania zaliczek na podatek dochodowy, toteż zapłacisz go w całości na końcu roku.
- Pamiętaj, że w przypadku działalności nierejestrowanej nie odprowadzasz żadnych składek ZUS.

## 3. Drukarka fiskalna w dropshippingu

Jako że dropshipping jest jedynie modelem logistycznym, który cieszy się dużym uznaniem wśród osób oferujących sprzedaż wysyłkową, osoby go prowadzące nie muszą wystawiać paragonów. Choć na co dzień **sklep internetowy nie musi posiadać drukarki (kasy) fiskalnej**, istnieją towary, które będą wymagały ewidencjonowania w tej formie.

A co z paragonem w dropshippingu? To proste, **jako dowód zakupu możesz wystawić fakturę, która zostanie wysłana do klienta drogą mailową.** Jest to najlepsze z możliwych rozwiązań z uwagi na drogę, jaką przebywa przesyłka. W związku z tym, że produkt zostaje wysłany z hurtowni, nie masz możliwości włożenia do pudełka z produktem wydrukowanego u Ciebie paragonu. Zyskujesz więc dwukrotnie – wystawiając klientom faktury zmniejszasz biurokrację, a także nie musisz głowić się nad sposobem dostarczenia do nich paragonów.

# #6: GDZIE SPRZEDAWAĆ W DROPSHIPPINGU?





Produkty z hurtowni dropshippingowej pobierane są do sklepu internetowego. Nie oznacza to, że stanowi on jedyny kanał dystrybucji, z którego można korzystać. Jako że zyski z dropshippingu są uzależnione od dobrego promowania asortymentu, warto wykorzystać sprzedaż wielokanałową, w której uwzględnimy:

## 1. Sklep internetowy

W związku z tym, że produkty z hurtowni są importowane wprost do sklepu internetowego, stanowi on pierwszy kanał sprzedaży, z którego będziesz korzystać. Po zintegrowaniu e-sklepu z wybranym podmiotem, masz dostęp do jego asortymentu. Teraz możesz wyznaczyć kategorie produktów, które mają pojawić się w Twoim sklepie. Integrator hurtowni przygotowany przez Sky-Shop.pl **umożliwia niemalże natychmiastowe rozpoczęcie sprzedaży**. Kilka kliknięć wystarczy by produkty zostały automatycznie uzupełnione o opisy, zdjęcia, tytuły i parametry techniczne dostępne w bazie hurtowni. Osoby, które nie mają dostępu do integracji muszą każdy towar wprowadzać w sposób ręczny, co zajmuje ogromną ilość czasu.

Choć korzystanie z opisów pobranych z hurtowni jest początkowo dobrym rozwiązaniem, rekomendujemy stopniowe uzupełnianie produktów o autorskie opisy. Zabieg ma na celu nie tylko przedstawienie oferty w sposób unikalny, ale także poprawienie pozycji poszczególnych produktów w wynikach wyszukiwania Google.

Pamiętaj, że **produkty pobrane z hurtowni dropshippingowej będą stanowiły Twój asortyment wykorzystywany w dalszych integracjach** np. z Allegro czy Morele Marketplace.

Integracja z hurtownią pozwoli nie tylko przygotować ofertę sklepu internetowego w krótkim czasie, ale także **zapewni stały dostęp do aktualnych danych**. W zależności od wybranego przez Ciebie wariantu, stan magazynowy oraz ewentualne zmiany w poszczególnych towarach będą **aktualizowane od 1 do 8 razy na dobę**.

## 2. Allegro

Allegro jako najpopularniejszy portal aukcyjny daje możliwość dotarcia do dużej liczby konsumentów zainteresowanych Twoim asortymentem. Rozpoznawalność serwisu sprawia, że **jest on jednym z pierwszych miejsc poszukiwania wybranego produktu**. Co więcej, niejednokrotnie to towary dostępne na aukcjach wyświetlane są w pierwszej kolejności przez wyszukiwarkę Google. Sky-Shop.pl specjalnie dla swoich klientów przygotował [dwukierunkową integrację z Allegro](#), która umożliwi sprawne wystawianie aukcji, a także obsługę zamówień z poziomu panelu administratora sklepu. Dzięki automatyzacji nie musisz dodawać produktów ręcznie. Przygotowany system zapewnia:

- importowanie produktu ze sklepu do aukcji (tytuł, opis, zdjęcia, cena),
- pobieranie wpłat,
- przekazywanie zamówienia z Allegro do panelu administracyjnego,
- aktualizowanie zmian w produktach, które zostały wprowadzone w sklepie,
- automatyczne aktualizowanie stanów magazynowych i zamykanie aukcji w ustalonym momencie,
- masowe zarządzanie ofertą,
- korzystanie z wielu kont na Allegro połączonych z jednym sklepem.



Usprawnienia to znaczna oszczędność czasu przeznaczanego na ręczne zarządzanie produktami, a także obsługę poszczególnych zamówień. W przypadku dropshippingu, wszystkie informacje importowane są najpierw z hurtowni do sklepu, a następnie ze sklepu na Allegro. Oczywiście, jeśli zdecydujesz się na autorskie opisy bądź zdjęcia dla produktów z hurtowni i wprowadzisz zmiany w swoim sklepie, zostaną one przekazane do wskazanych aukcji.

Niezwykle istotnym udogodnieniem dla osób korzystających z dropshippingu jest możliwość zamknięcia aukcji przy ustalonej ilości produktu w magazynie. Co oznacza ona w praktyce? **Kiedy produkt w hurtowni się kończy, Twoja aukcja jest zamykana**, dzięki czemu unikasz sprzedaży towarów, których nie możesz dostarczyć klientowi w najbliższym czasie.

Ustalając granicę, przy której aukcja jest zamykana musisz pamiętać o tym, że:

- dzielisz magazyn hurtowni z innymi przedsiębiorcami, którzy mogą zakupić dostępne produkty w każdej chwili,
- wybierając większą częstotliwość aktualizacji stanu magazynowego, nie musisz martwić się o to, że posiadane przez Ciebie dane nie są zgodne ze stanem rzeczywistym.

Na podstawie tych czynników będziesz ustalać przy jakiej ilości produktów w magazynie aukcja jest zamykana. Przykładowo:

- Jeśli oferujesz produkt, który sprzedaje się w dużych ilościach, a korzystasz z aktualizacji 1 raz na dobę, warto wyznaczyć wyższy limit. Ustalając go na poziomie 2/3 sztuk, musisz liczyć się z tym, że ktoś zdążył złożyć zamówienie przed Tobą, co zostanie pokazane dopiero przy kolejnej aktualizacji.
- W przypadku handlu produktami, które sprzedają się w małych ilościach np. specjalistyczne akcesoria, można pozwolić sobie na ustalenie niskich limitów nawet w przypadku rzadkiego aktualizowania stanów magazynowych.

Pamiętaj, że ustalone wartości powinny zostać ustalone na podstawie Twoich obserwacji. Monitorowanie sprzedaży zarówno w Twoim sklepie, jak i hurtowni pozwoli Ci w możliwie najdokładniejszy sposób dopasować ilość sztuk, przy której aukcja zostanie zamknięta.

### 3. Sklep na Facebooku

Nie ulega wątpliwości, że znaczna część życia przeniosta się na portale społecznościowe. Na Facebooku nie tylko kontaktujemy się ze znajomymi, ale zasięgamy opinii i poszukujemy inspiracji. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom konsumentów i trendom e-commerce, [zintegrowaliśmy sklep internetowy ze sklepem na Facebooku](#). Teraz możesz prezentować swoje produkty dokładnie tam, gdzie przebywają Twoi potencjalni klienci. **Korzystając z bezpośredniego przekierowania do karty produktu znajdującej się w Twoim sklepie, znacznie przyspieszasz proces zakupowy i minimalizujesz ilość osób, które rezygnują z zakupu** przez konieczność poszukiwania towaru w sieci.

Włączenie Facebooka do Twoich kanałów sprzedażowych jest zgodne z [idea omnichannel](#), w myśl której zwiększasz sprzedaż, maksymalizując wygodę klienta i umożliwiając mu dokonywanie zakupów z wielu poziomów. Co więcej, produkty prezentowane na Facebooku:

- zwiększą rozpoznawalność marki,
- zmniejszą dystans pomiędzy sklepem a konsumentem,
- zbudują zaufanie dzięki komentarzom i recenzjom,
- poprawią Twój zasięg,
- umożliwią korzystanie z reklam Facebook ADS.

Choć w Polsce nie mamy możliwości dokonywania zakupów bezpośrednio na Facebooku, przygotowana **funkcja przekierowuje klienta wprost do kasy**. W rezultacie jedynie finalizacja transakcji odbywa się poza witryną portalu. Połączenie stanowi świetną okazję do wykorzystania potencjału mobile e-commerce. Od teraz tylko kilka kliknięć dzieli Cię od nabycia wypatrzonego podczas przeglądania Facebooka produktu.

### 4. Porównywarki cen i marketplace'y

Działanie internetowych porównywarek cen nie jest skomplikowane i opiera się na porównaniu oferty dostępnej u partnerów wybranego serwisu. W rezultacie stanowią one miejsce gdzie szybko i sprawnie możemy sprawdzić ceny i warunki dostawy danego towaru. Dla wielu osób są podstawowym miejscem zapoznawania się z ofertą, dzięki któremu mogą zaoszczędzić czas poświęcany na przeglądanie pojedynczych stron internetowych.

Pojawienie się sklepu internetowego w porównywarcie cen to szansa na **dotarcie dokładnie do osób, które poszukują wybranego towaru i są zainteresowane jego zakupem**. Nie musimy więc zaciekawiać konsumenta danym przedmiotem, a jedynie pokazać mu zalety korzystania z naszych usług. Co więcej, zwiększenie sprzedaży to nie jedyna korzyść idąca za integracją z porównywarką. Integracja z rozpoznawalnymi przez zdecydowaną większość internautów porównywarkami takimi jak Ceneo i Nokaut niesie za sobą korzyści marketingowe takie jak:

- zwiększenie rozpoznawalności własnej marki,
- korzystanie z zaufania, które konsumenci mają do dużego serwisu,
- reklamę zapewnianą przez działania prowadzone przez partnera.

By jeszcze bardziej wyróżnić oferty sklepów internetowych korzystających z oprogramowania Sky-Shop.pl, przygotowaliśmy funkcję pozwalającą nie tylko wyróżnić niską cenę, ale także dokonać zakupu bezpośrednio z panelu Ceneo. Przycisk „Kup Teraz” przenosi klienta wprost do koszyka i umożliwia natychmiastową zapłatę. Przyspieszenie procesu zakupowego oraz jego przejrzyste warunki stanowią znaczne udogodnienie dla Twoich klientów.

Dodatkowym kanałem sprzedaży, z którego warto korzystać są rosnące w siłę marketplace'y. Można porównać je do internetowych targowisk, na których każdy ze sprzedawców ma szansę zaprezentować swój towar. Zebranie produktów w jednym miejscu sprawia, że klient szybko i sprawnie może porównać wiele ofert i skorzystać z tej, która jest najbardziej dopasowana do jego potrzeb. **Kartę przetargową może stanowić tutaj zarówno cena, jak i czas dostawy i dostępna ilość sztuk**. Dzięki szerokiemu asortymentowi, możliwe jest także skompletowanie całego zestawu akcesoriów, którego potrzebujemy.

Od niedawna sklepy internetowe korzystające z oprogramowania Sky-Shop.pl mogą korzystać z integracji z jednym z najbardziej rozpoznawalnych marketplace'ów na polskim rynku, jakim jest [Morele Marketplace](#). Sklepy działające w branży fashion mają okazję do przedstawienia swojej oferty także w serwisach takich jak Allani i Domodi.

W przyszłości oferta będzie poszerzana, bowiem trendy e-commerce jasno wskazują, że ten model sprzedaży jest chętnie wybierany przez rzesze konsumentów.

A man and a woman are sitting on a wooden floor, smiling at the camera. The man is on the left, wearing a white t-shirt and blue jeans, holding a white mug. The woman is on the right, wearing a denim jacket over a white top and blue jeans, sitting on a laptop. The background shows a room with wooden walls and a staircase. The entire image has a blue tint.

# #7: ZALETY I WADY DROPSHIPPINGU

# 1. Zalety dropshippingu

Największą **zaletą dropshippingu** jest możliwość łatwego i szybkiego wejścia na rynek e-commerce, do którego nie jest wymagana specjalistyczna wiedza, doświadczenie, ani inwestycje finansowe. Z tego względu na sprzedaż bez magazynu decyduje się szereg osób rozpoczynających przygodę z prowadzeniem sklepu internetowego. **Korzystaj z plusów dropshippingu i stwórz wymarzony biznes!**

- **Nie musisz kupować oferowanych towarów**

W tradycyjnym modelu sprzedażowym konieczne jest zakupione wszystkich towarów, które znajdują się w Twojej ofercie. W dropshippingu unikasz zatowarowania i inwestowania w sprzedawane produkty. **Płacisz jedynie za te egzemplarze, które zostały zamówione przez klientów** i zarabiasz na narzuconej przez siebie marży.

- **Oszczędzasz na wynajmie magazynu**

Jedną z największych zalet dropshippingu jest brak konieczności wynajmowania obszernych powierzchni magazynowych oraz instalacji systemów operacyjnych do zarządzania bieżącymi wysyłkami i aktualnymi stanami magazynowymi.

- **Nie musisz zatrudniać pracowników obsługujących wysyłkę**

Z uwagi na fakt, że to hurtownia odpowiada za proces pakowania i wysyłki zamówień do Twoich klientów, **nie musisz zatrudniać dodatkowych osób** i zapewniać miejsca oraz materiałów umożliwiających zabezpieczenie przesyłek.

- **Dropshipping to pomysł na biznes z małym wkładem własnym i niskim ryzykiem inwestycyjnym**

Dzięki wspomnianej oszczędności na zatowarowaniu i najmie magazynu, **do prowadzenia dropshippingu nie są konieczne większe inwestycje**. Niski próg wejścia w biznes minimalizuje ryzyko finansowe podjęte w momencie zakładania działalności gospodarczej. Wybierając dropshipping masz pewność, że w razie niepowodzenia nie będziesz musiał borykać się z zadłużeniem spowodowanym wydatkami na start firmy.

- **W dropshippingu możesz zaoferować szeroki asortyment**

Korzystanie z oferty wielu hurtowni dropshippingowych pozwala na posiadanie ogromnej ilości produktów, których przechowywanie w tradycyjnym magazynie byłoby niemalże niemożliwe. Ściągając poszczególne towary z różnych miejsc możesz działać w kilku branżach, a także umożliwić swoim klientom zakup wszystkich możliwych akcesoriów do sprzętu, jakim są zainteresowani i zyskać przewagę nad konkurencją.

- **Możliwość handlu towarami o niskim popycie**

Z dużą ilością produktów w sklepie internetowym wiąże się możliwość handlu towarami, które kupowane są rzadko. Zaletą dropshippingu jest fakt, że możesz zaoferować produkty, które nie pojawiają się u konkurencji z uwagi na niewielki zbyt. Poszukujący danego elementu klienci zostaną właśnie u Ciebie, a może nawet kupią kilka powiązanych ze sobą towarów.

- **Brak konieczności nawiązywania współpracy z licznymi firmami zewnętrznymi**

Kolejnym z plusów dropshippingu jest brak konieczności nawiązywania dodatkowej współpracy z firmami zewnętrznymi oferującymi akcesoria do pakowania, a także usługi kurierskie. Skoro za pakowanie i wysyłkę produktów odpowiada hurtownia – Ty nie musisz martwić się o nic!

- **Niskie koszty dropshippingu**

Koszty dropshippingu zamykają się zazwyczaj w opłaceniu podatku dochodowego oraz kosztach prowadzenia sklepu internetowego. W pełni funkcjonalne oprogramowanie sklepu internetowego działające w systemie abonamentowym możesz mieć już za [12 zł miesięcznie!](#)



## 2. Wady dropshippingu

Niekwestionowane zalety dropshippingu nie powinny uspić naszej czujności, bowiem nie jest to rozwiązanie idealne i, jak każde inne rozwiązanie logistyczne, **dropshipping ma wady**. Głównymi negatywami dropshippingu jest brak bezpośredniej kontroli nad dostawą produktów, a także wysoka konkurencyjność na rynku. Do wad dropshippingu zaliczamy:

- **Możliwość posiadania nieaktualnych stanów magazynowych i opóźnienia wysyłki z winy hurtowni**

Choć profesjonalne oprogramowanie sklepu internetowego pozwala na aktualizowanie stanów magazynowych hurtowni nawet 8 razy na dobę, może zdarzyć się, że produkt, który chce zakupić Twój klient został wyprzedany. Dobrą praktyką chroniącą przed zakupem towarów, których potencjalnie może już nie być jest ustalenie ilości na 2/3 sztuki, przy których uniemożliwiane będzie dokonanie zakupu w Twoim sklepie. Drugie z większych zagrożeń stanowi fakt, że **w okresach świątecznych ruch w hurtowniach jest wzmożony i mogą one nie być w stanie tak szybko spakować przesyłek**, jak deklarujesz w swoim sklepie internetowym, co negatywnie wpływa na wizerunek firmy.narzuconej przez siebie marży.

- **Konieczność przechowywania zwróconych towarów przez sklep internetowy**

Choć hurtownia zajmuje się wysyłką towaru dla Twoich klientów, to nie ona jest odpowiedzialna za jego sprzedaż. To Ty kupujesz od hurtowni, a klient od Ciebie. W związku z tym **to właściciel e-sklepu będzie przyjmował zwroty i odpowiadał za magazynowanie zwróconych towarów**. Jeśli zdecydowałeś się na prowadzenie dropshippingu produktów o dużych gabarytach, musisz zapewnić sobie choćby niewielkie miejsce magazynowe, w którym będą mogły zostać przechowane do czasu pojawienia się kolejnego zamówienia na wybrany produkt.

- **Dużą konkurencję na rynku**

Szereg zalet dropshippingu i możliwość jego łatwego rozpoczęcia, sprawia że konkurencja na rynku jest ogromna. Duża ilość takich samych towarów w zbliżonych cenach sprawia, że narzucane marże muszą być niskie, by zapewnić hurtowni dużą ilość zamówień, a sobie zwiększenie rabatów na produkty i możliwość większego zarobku w przyszłości. Prowadząc dropshipping musisz stawiać na reklamę i rozwój swojej firmy.

- **Uzależnienie od hurtowni**

Wiele hurtowni w swojej polityce sprzedaży posiada zapisy dotyczące minimalnych cen produktów oraz innych aspektów sprzedaży. Decydując się na współpracę, musisz ich przestrzegać.

- **Problem z identyfikacją przesyłki przez klienta**

Duża ilość przesyłek wychodzących z hurtowni sprawia, że firma korzystająca z dropshippingu nie może liczyć na używanie ich firmowych kartonów bądź taśm. W rezultacie klient otrzymujący paczkę może nie powiązać jej ze sklepem, w którym dokonał zakupów.

Drogi czytelniku, zebraliśmy dla Ciebie wszystkie najważniejsze informacje o dropshippingu. Mamy nadzieję, że wykorzystasz swoją wiedzę w praktyce. Zachęcamy do zapoznania się z artykułami znajdującymi się na [blogu Sky-Shop.pl](https://blogu.sky-shop.pl) oraz w [zakładce Pomoc&FAQ](#), gdzie znajdziesz szereg wskazówek dotyczących prowadzenia sklepu internetowego i jego promocji. W razie jakichkolwiek wątpliwości, skontaktuj się z działem obsługi klienta, gdzie nasi specjaliści służą pomocą!

## Autorka:



### Kinga Tobata

Specjalistka ds. Copywritingu w Sky-Shop.pl.  
Zajmuje się tworzeniem merytorycznych treści.

## Marka:



**SKY-SHOP**.PL  
oprogramowanie sklepów internetowych

Sky-Shop.pl to platforma sklepów internetowych dostarczająca gotowe oprogramowanie, dzięki któremu możesz sprzedawać produkty w sklepie internetowym, na Allegro, a także w dropshippingu.

[ODWIEDŹ BLOG I DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ](#)

[ZAŁÓŻ SKLEP NA SKY-SHOP.PL](#)

[ZAPRZYJAŹNIJMY SIĘ](#)

